**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Нижегородский государственный агротехнологический университет им. Л. Я. Флорентьева»  
(ФГБОУ ВО Нижегородский ГАТУ им. Л. Я. Флорентьева)**

**Кафедра «Товароведение и переработка продукции животноводства»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Утверждаю  Декан факультета перерабатывающих технологий  Т. В. Залетова  2024 г |

**Б1.О.16. Экономика, организация и управление коммерческой деятельностью торгового предприятия**

рабочая программа дисциплины

38.03.07 Товароведение\_

(код и наименование направления подготовки)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Форма обучения | | |  | | Очно-заочно | | | | | | | | | | | | | | |  |  |  | |  |  | | | | | | | | |
|  | Общая трудоемкость | | | | | | | |  |  | **5 ЗЕ** | | |  |  | | |  |  | | | |  | | | |  | |  |
|  | Часов по учебному плану | | | | | | | | | | | 180 | |  |  |  | |  | | Виды контроля в семестрах: | | | | | | | | | | | | |
|  | ***Количество часов*** | | | | | | | | | | |  | |  |  |  | |  | | Экзамен 7; Зачет 6 | | | | | | | | | | | | |
|  | в том числе: | | |  | | | | | | | | |  |  |  |  | |  | |  | | | |  | | | | | | | | | |
|  | (Контактные) аудиторные занятия | | | 29,45 | | | | | | | |  | |  |  |  | |  | |  | | | |  | | | |  | | |  |
|  | самостоятельная работа | | | 139 | | | | | | | |  | |  |  |  | |  | |  | | | |  | | | |  | | |  |
|  | часов на контроль | | | 11,55 | | | | | | | |  | |  |  |  | |  | |  | | | |  | | | |  | | |  |
| **Распределение часов дисциплины по семестрам** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Семестр  (<Курс>.<Семестр на курсе>) | | **3 (2)** | | | **Итого** | | | **4 (1)** | | | | | | **Итого** | | | | |
| Недель | |  |  | |  | |  |  | | | | |  |  | | |  | |
| Вид занятий | | УП | РП | | УП | | РП | УП | | | | | РП | УП | | | РП | |
| Лекции | | 4 | 4 | | 4 | | 4 | 6 | | | | | 6 | 6 | | | 6 | |
| Лабораторные (практические) | | 6 | 6 | | 6 | | 6 | 8 | | | | | 8 | 8 | | | 8 | |
| Курсовое проектирование | | - | - | | - | | - | - | | | | | - | - | | | - | |
| Консультации | | - | - | | - | | - | 1 | | | | | 1 | 1 | | | 1 | |
| КСР | | 2 | 2 | | 2 | | 2 | 2 | | | | | 2 | 2 | | | 2 | |
| КонР | | - | - | | - | | - | - | | | | | - | - | | | - | |
| КРА (зачет) | | 0,2 | 0,2 | | 0,2 | | 0,2 | - | | | | | - | - | | | - | |
| КРА (экзамен) | | - | - | | - | | - | 0,25 | | | | | 0,25 | 0,25 | | | 0,25 | |
| В том числе инт. | | - | - | | - | | - | - | | | | | - | - | | | - | |
| В том числе электрон. | | - | - | | - | | - | - | | | | | - | - | | | - | |
| Итого ауд. | | 10,2 | 10,2 | | 10,2 | | 10,2 | 15,25 | | | | | 15,25 | 15,25 | | | 15,25 | |
| Контактная работа | | 12,2 | 12,2 | | 12,2 | | 12,2 | 17,25 | | | | | 17,25 | 17,25 | | | 17,25 | |
| Сам. работа | | 56 | 56 | | 56 | | 56 | 83 | | | | | 83 | 83 | | | 83 | |
| Часы на контроль | | 3,8 | 3,8 | | 3,8 | | 3,8 | 7,75 | | | | | 7,75 | 7,75 | | | 7,75 | |
| Итого | | 72 | 72 | | 72 | | 72 | 108 | | | | | 108 | 108 | | | 108 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программу составил(и): |  |  |  |  |
| ***доктор сельскохозяйственных наук, профессор кафедры «Товароведение и переработка продукции животноводства» Гиноян Рубен Варданович*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рецензент(ы): |  |  |  |  |
| ***кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой «Технические системы и автоматизация перерабатывающих производств» Денисюк Елена Алексеевна***  ***Денисюк Елена Алексеевна*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа дисциплины | | |  |  |
| ***Б1.О.16. Экономика, организация и управление коммерческой деятельностью торгового предприятия*** | | | | |
|  | | | | |
| разработана в соответствии с ФГОС:  Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриат) (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020г. №937  С профессиональным стандартом:  22 Пищевая промышленность, включая производство напитков и табака  22.002 Специалист по технологии продуктов питания животного происхождения, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 августа 2019 года N 602н (Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 24 сентября 2019 года, регистрационный N 56040) | | | | |
| составлена на основании учебного плана: | | |  |  |
| ***38.03.07 Товароведение*** | | | | |
| утвержденного Учёным советом вуза от \_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 протокол № \_\_\_ . | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа одобрена на заседании кафедры | | | | |
| ***Товароведение и переработка продукции животноводства*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Протокол от от \_02.09.2024 протокол № \_\_\_  Срок действия программы: 2024-2025 уч.г.  Зав. кафедрой Р.В. Гиноян | | | | |
| Согласовано |  |  |  |  |
| Председатель методической комиссии | | | | |
| \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Бабенко И.А. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  личная подпись . расшифровка подписи дата | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1 | | Цель - Обучение студентов теоретическим основам организации и управления коммерческой деятельностью, приобретение и практическое применение знаний по менеджменту в коммерческой сфере, умений проектировать и оценивать управленческие системы для реализации коммерческой деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1.2 ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.2 | | Изучение научных основ коммерческой деятельности; формирование у студентов целостной системы знаний о коммерческом предприятии, об основных этапах организации коммерческого предприятия, представления об основных элементах системы управления коммерческого предприятия; формирование умений и навыков проектирования и оценки деятельности коммерческого предприятия. | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | |  |  |  |  | | | |
| **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Цикл (раздел) ООП: | | | | | | | | | | | | | Б1.О.16 | | | | | |
| **2.1** | | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1.1 | | Экономическая теория, | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1.2 | | Экономика торгового предприятия | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **2.2** | | **Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.2.1 | | Менеджмент | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.2.2 | | Маркетинг | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.2.3 | | Правовое регулирование коммерческой деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | |  |  |  |  | | | |
| **3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | |  | | |  |  | | |
| **УК-9,1: базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Знать:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - основные элементы и этапы процесса товародвижения;  - виды и формы торговых предприятий;  - основные элементы складского хозяйства торговых предприятий;  - основные этапы и методы организации коммерческого предприятия; | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Уметь:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | -проектировать организационно-функциональную структуру коммерческого предприятия;  -разрабатывать планы работы коммерческого предприятия; | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Владеть:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | навыками поиска информации о деятельности различных юридических и физических субъектах коммерческой деятельности; | | | | | | | | | | | | | | | |
| **УК-9,2: применение методов экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использование финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Знать:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - основные элементы системы управления коммерческого предприятия;  - основы государственного регулирования коммерческой деятельности;  - экономические основы деятельности коммерческого предприятия;  - формы и методы работы с персоналом коммерческого предприятия. | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Уметь:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | -формировать систему работы с персоналом коммерческого предприятия;  - анализировать внутреннюю и внешнюю среду коммерческого предприятия. | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Владеть:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | Навыками использования достижений современной управленческой науки в оценке деятельности коммерческого предприятия. | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | |  | | |  |  | | |
|  | | | |  | | | | | | | |  | | |  |  | | |
| **4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Очная форма обучения** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Код**  **занятия** | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | | | | | **Семестр / Курс** | | **Часов** | **Компетен-**  **ции** | **Литература** | **Инте**  **ракт.** | **Прим.** | | | | | | |
| 1.1 | Оптовые торговые предприятия: их функции, типы и виды. /Лек/ | | | | | 6/3 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 1.2 | Основы построения процесса товародвижения. /Пр/ | | | | | 6/3 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 1.3 | Особенности розничных торговых сетей. /Ср/ | | | | | 6/3 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 2.1 | Предприятия розничной торговли.. /Лек/ | | | | | 6/3 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 2.2 | Оптовые торговые предприятия: их функции, типы и виды /Пр/ | | | | | 6/3 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 2.3 | Типы и форматы магазинов в России и за рубежом. /Ср/ | | | | | 6/3 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 3.1 | Предприятия розничной торговли.. /Пр/ | | | | | 6/3 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 3.2 | Проблемы и тенденции развития розничной торговли. /Ср/ | | | | | 6/3 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 4.1 | Концентрация капитала в розничной торговле и развитие сетевого формата./Ср/ | | | | | 6/3 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 5 | Зачет | | | | | 6/3 | | 0,2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 6.1 | Государственное регулирование деятельности торговых предприятий /Лек/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 6.2 | Основные элементы экономики торгового предприятия /Пр/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 6.3 | Местоположение торговых форматов и образование сгруппированных торговых форматов../Ср/ | | | | | 7/4 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 7.1 | Взаимосвязь коммерческой деятельности предприятий торговли с элементами маркетинга. /Лек/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 7.2 | Комплексный подход к управлению рисками в коммерческой деятельности./Пр/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 7.3 | Систематизация розничных форматов../Ср/ | | | | | 7/4 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 8.1 | Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие /Лек/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 8.2 | Организация и управления коммерческой деятельностью в оптовой торговле./Пр/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 8.3 | Управление оптовым торговым предприятием. /Ср/ | | | | | 7/4 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 8.4 | Управление ассортиментом розничного торгового предприятия /Ср/ | | | | | 7/4 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 9.1 | Проектирование торговых предприятий /Пр/ | | | | | 7/4 | | 2 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 9.2 | Формы ведения торговли и методы продажи товаров /Ср/ | | | | | 7/4 | | 14 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 10.1 | Систематизация розничных форматов./Ср/ | | | | | 7/4 | | 13 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| 11 | Эзамен | | | | | 7/4 | | 0,25 | УК-9,1; УК-9,2 | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | | | |
| **5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **5.1. Контрольные вопросы и задания** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Темы курсовых работ  1 Ценовая политика торгового предприятия и пути ее совершенствования  2 Управление запасами на торговом предприятии  3 Организация и эффективность хранения товаров в торговом предприятии  4 Совершенствование и формирование товарных запасов на торговом предприятии  5 Организация товароснабжения предприятия и пути его совершенствования  6 Управление персоналом торгового предприятия и пути его совершенствования  7 Формы торгового обслуживания потребителей и направления его совершенствования  8 Формирование ассортимента предприятий розничной торговли  9 Организация складирования товаров и ее эффективность  10 Эффективность использования основных фондов торгового предприятия и пути ее совершенствования  11 Конкурентоспособность торгового предприятия и пути ее повышения  12 Организация поставок товаров в торговое предприятие и пути ее совершенствования  13 Организация оптовой торговли и пути ее совершенствования  14 Организация выбора поставщиков товаров в коммерческой деятельности предприятия  15 Организация розничной торговли товаров и пути ее совершенствования  16 Рекламная деятельность и ее организация в коммерческой деятельности торгового предприятия  17 Совершенствование процесса обслуживания потребителей в торговом предприятии  18 Организация изучения потребительского спроса в торговом предприятии | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | |
| **6.1.Рекомендуемая литература** | |
| **6.1.1 Основная литература** | |
| 1. О.С. Крайнова .Организация и управление торговым предприятием: Метод. пособие/. – Н, Новгород: НГСХА, 2011. – 48с. 13 экз. 2. Беляевский И.К. Организация коммерческой деятельности: [Электронный ресурс]: учебно-практич. пособ. / Беляевский. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 272 с. – URL:http://www.biblioclub.ru 3. 10. Киселева Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс] : учеб.пособие для студентов вузов, обуч. по спец. 080301 Коммерция (торговое дело) / Е. Н. Киселева; О. Г. Буданова. – 2008. // Консультант Плюс: Высшая Школа. – 196 с. 4. Арустамов Э.А. Оборудование предприятий (торговли): учебное пособие.-М.: ИТК «Дашков и Ко», 2009 | |
| * + 1. **Дополнительная литература** | |
| 1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: Учебник. [Электронный ресурс] / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев. — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2014. — 400 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/56350 . 2. Агарков А.П., Голов Р.С., Теплышев В.Ю Экономика и управление на предприятии, Москва, 2013. http://elibrary.ru/item.asp?id=21212264 3. Кирюхина А.Н. Экономика и управление предприятием// учебное пособие : для студентов вузов / А. Н. Кирюхина ; Федеральное агентство по образованию, Кемеровский технологический ин-т пищевой промышленности. Кемерово, 2008 http://elibrary.ru/item.asp?id=19888805 4. Синяева И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 414 с. http://www.twirpx.com/file/1348498/ 5. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. -8-е изд.перераб. и доп.-М.: Дашков и Ко, 2012– 504 с. http://www.studfiles.ru/preview/4548074/ | |
| **6.2 Перечень программного обеспечения** | |
| 6.2.1.1 | OpenOffice (свободно-распространяемое ПО) |
| 6.2.1.2 | Договор от 01.04.2020 № 100520013285683 на оказание услуг по предоставлению доступа к сети Интернет АО  «ЭР-Телеком Холдинг». С 01.04.2023 по 31.12.2023 г. |
| 6.2.1.3 | Договор с интернет-провайдером: АО "ЭР-Телеком Холдинг"№ 100520013285683 на оказание услуг доступа к сети Интернет от 01.01.2023 до 31.12.2023 |
| **6.3 Перечень информационных справочных систем** | |
| 6.3.2.1 | Договор № 588 о предоставлении доступа к изданиям в электронно-библиотечной системе (ЭБС) ФГБОУ ВО РГАЗУ «AgriLib» от 02.09.2013 г. Московская область, г.Балашиха, Шоссе Энтузиастов, д. 50. ИНН 5001007713 КПП 500101001 ГУ Банка России по ЦФО р/с 40501810545252000104 Дополнительное соглашение №1 /30 от 02.09.2019 ( 02.09.2019 по 01.09.2024) |
| 6.3.2.2 | Договор №СЭБ НВ-178 на оказание услуг по предоставлению доступа к разделам ЭБС от 31.12.2019 г. Сетевая электронная библиотека ООО «ЭБС ЛАНЬ» (31.12.2022 по 31.12.2023) |
| 6.3.2.3 | Договор от 11.02.2020 № 22/2020 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным экземплярам произведений, составляющим базу данных ЭБС "ЛАНЬ"с 16.02.2023 по 31.12.2023 |
| 6.3.2.4 | Договор №1/2021 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям от 01.01.2021г.  Предмет договора: оказание услуги по предоставлению Произведений для использования Пользователями, путем обеспечения Пользователям доступа к ЭБС целиком, к отдельным Разделам ЭБС, либо к отдельным Произведениям, размещенным в ЭБС. ООО "Издательство Лань", ИНН 7801068765 КПП 780101001 Код по ОКПО 27427100  Банковские реквизиты: р/с 40702810036060003981 ФИЛИАЛ "ЦЕНТРАЛЬНЫЙ" БАНКА ВТБ (ПАО) БИК 044525411к/с 30101810145250000411 с 01.01.2023 по 31.12.2023 |
| 6.3.2.5 | Договор №2/2021 от 01.01.2023г.  на оказание услуги по предоставлению доступа к электронным экземплярам произведений научного, учебного характера, составляющим базу данных ЭБС "ЛАНЬ". ИНН 7811272960 КПП 781101001 Код по ОКПО 34359787 Банковские реквизиты: р/с: 40702810632400000741 ФИЛИАЛ "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ" АО "АЛЬФА-БАНК" БИК 044030786 к/с 30101810600000000786 с 01.01.2023 по 31.12.2023 |
| **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | |
| Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.  В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.  Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.  Для проведения лабораторных занятий используется специализированные лаборатории, оснащенные приборами и оборудованием  Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета  Аудитории лекционного типа: 8; 27;49. Соответственно S=68; 73 и 70 кв.м.  Аудитории для практических занятий: 3;17; 18; 22; 78; 87. S=56; 37; 35; 55; 117 и 40 кв.м. соответственно.  Аудитории для самостоятельной работы студентов, оборудованные ПК с выходом в Интернет: 1;29. S=54 и 30 кв.м. (Мудл). | |
| **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | |
| Курс изучения дисциплины базируется на следующих видах занятий:  - лекциях,  - лабораторных занятиях,  - самостоятельной работе студентов (мини-опросам, сдаче зачета)  Средства обучения как важная составляющая характеристика дидактического процесса позволяют обеспечивать достижение целей обучения.  Они являются составной частью методики (технологии) обучения, которая включает в себя также средства и организационные формы обучения (виды занятий).  Методы обучения - это взаимодействие педагога и обучаемого на основе системы последовательных действий преподавателя, организующих познавательную и практическую деятельность студентов по усвоению учебного материала с помощью различных средств.  Пять общедидактических методов обучения охватывают всю совокупность педагогического взаимодействия преподавателя и студентов: информационно-рецептивный, репродуктивный, проблемное изложение, эвристический и исследовательский.  Лекционный материал:  - Для организации первоначального усвоения знаний, новой и готовой  информации на лекциях необходимо использовать  объяснительно-иллюстративный метод (информационно-рецептивный), основанный на устном изложении учебной информации с демонстрацией наглядного материала (диаграмм, образцов товаров, слайдов-презентаций, плакатов).  - В ходе изложения лекционного материала может в определенных случаях использоваться эвристический метод (частично- поисковый), при котором преподаватель, обозначив проблему, трудную для самостоятельного решения, делит ее на подпроблемы, после чего серией взаимосвязанных вопросов подводит студентов к её решению.  - Логическим продолжением предыдущего метода является метод проблемного изложения, при котором преподаватель, обозначив проблему и цепью рассуждений раскрыв ее решение, показывает при этом противоречивость и сложность процесса выявления взаимосвязей и закономерностей в рамках дисциплины. Преподаватель, используя данный метод, время от времени прерывает свой рассказ и предлагает студентам высказать предположение, сформулировать вопрос, который был бы уместен в данный момент.  В целях активизации мыслительной деятельности студентов и повышения их профессиональной мотивации, развития способности анализировать научные и практические проблемы необходимо включение в лекцию следующих методов и приемов: элементов диалога, эвристической беседы, групповой дискуссии.  Включение в лекцию проблемных вопросов, ситуаций, заданий. Такие вопросы можно использовать в конце лекции как задание на следующее занятие. Поскольку зачастую активное участие в обсуждении принимают не все студенты, группу можно разделить на несколько малых групп, каждая из которых должна будет дать ответ на поставленный вопрос.  Использование эвристической беседы как тщательно продуманной системы вопросов способствует лучшему усвоению нового материала.  Актуализация прежних знаний и опыта студентов в период чтения лекции посредством вопросов, небольших тестов, анализа конкретных ситуаций. Вопросы к студентам, требующие приведения жизненных примеров, которые могут проиллюстрировать те или иные ситуации.  Анализ конкретных ситуаций из торговой практики.  Показ значения полученных знаний для будущей профессиональной деятельности.  Использование фактических данных (примеров из торговой практики; цифр, иллюстрирующих количественную сторону каких-либо явлений).  Использование опорных сигналов, опорных тезисов лекций.  Тренировка чувствительности - прием, активирующий внимание и эмоциональную вовлеченность слушателя в тему, проблему. Достигается это путем введения в содержание лекции научного, профессионального и личного опыта преподавателя: что он считает важным в даваемой информации, почему так утверждает или отрицает что-то, как поступаем в таких случаях и многое другое.  В работе с основными понятиями тем преподаватель может сам раскрывать содержание основных понятий, выделяя их главные и существенные признаки, показывая иерархическую зависимость между раскрываемыми понятиями. Однако, можно применять ряд приемов активного обучения, при котором студенты становятся соавторами определения сути того или иного понятия (мозговой штурм, смысловое расщепление, иерархизация понятия, объяснение понятия с использованием рисунков и метафор, введение более простого, чем в учебнике, понятия, использование типичных практических ситуаций, свободные ассоциации, нахождение семантической связи между значением слова и содержанием понятия, сравнение нескольких точек зрения на тот или иное понятие).  Лабораторные занятия.  Поскольку дисциплина имеет прикладное значение, серьезное внимание должно быть уделено методам и приемам практического обучения посредством проведения лабораторных занятий. Лекции и лабораторно-практические занятия должны обеспечить творческое усвоение теоретических и практических проблем, формирование навыков проведения эксперимента как в целях установления качества продуктов, так и для научных исследований.  Для усвоения способов деятельности на лабораторных занятиях преподаватель может использовать репродуктивный метод, конструируя задания на воспроизведение действий. Например, просит студента воспроизвести порядок проведения эксперимента, пересказать ход рассуждений при анализе полученных значений, изложить содержание фрагмента нормативно-правового акта после его прочтения, сравнить требования нормативной документации разных правовых уровней на один вид продукции и т.п. | |